



DEPUIS LA PANDÉMIE JE SUIS...



# SOUS PRESSION DE **DEVOIR**

01

## VENDRE PLUS...?

Pour 2021 je cherche des solutions

**SALES**  
*camp*



# Qui rentre les affaires...?

02

- **Moi, le boss**
- **1 commercial**
- **2 commerciaux**



Sur les affaires importantes  
c'est moi le boss qui conclu.

Pour l'entretien des clients  
existants et la prospection  
vous êtes un ou deux  
commerciaux pour la suisse  
romande

03

Produire PLUS  
dans le même  
laps de  
temps...?

SALES  
CAMP  
2021

Le processus **salesgenerator** permet de:

- Ne plus être sous pression
- De vendre plus dans le même laps de temps
- Et de mettre vos clients et prospects à l'aise

Si cela vous intéresse comment, lisez la suite



EBRÈVE  
INTRODUCTION

# JE FAIS QUE DU PRATICO-PRATIQUE

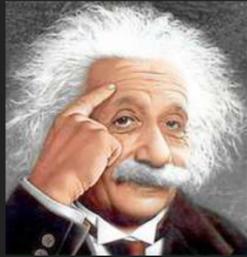
QUI PRODUIT DE SUITE

04

Je suis comme les athlètes , je ne suis pas devenu champion en une nuit. Il m'a fallu beaucoup d'entraînement et vivre des défaites pour devenir un vrai PRO. Ce n'est qu'avec de la pratique qu'un athlète devient champion.

Il en va de même pour vous





# AVEC QUI DEVRIEZ- VOUS FAIRE PLUS D'AFFAIRES

## Prospects



Vous avez des entreprises cibles en vue dont vous, vous dites j'aimerais bien faire affaire avec...?

Mais c'est mes concurrents qui sont en place

## Clients existants



Vous avez des clients ou vous vous dites ils pourraient faire nettement plus de chiffre d'affaire avec nous ...?

Mais ils achètent ailleurs

## Clients endormis



Vous avez des clients ou vous aviez fait des belles affaires dans le passé

Mais aujourd'hui ils n'achètent plus chez

## Conclure plus d'offres



Vous avez trop d'offres qui n'aboutissent pas. Si vous arriveriez à conclure 10% de plus, cela représenterait combien de CHF...?

# POURQUOI CES ENTREPRISES N'ACHÈTENT PAS ENCORE CHEZ VOUS

ALORS QUE VOUS AVEZ  
DES BONS PLANS D' ACTIONS

06

- Vous savez vendre
- Vous avez fait vos preuves sur le marché
- Vous les solicités avec du marketing automation,
- Vous faites des formations,
- Vous avez un bon CRM,
- Vous avez une stratégie marketing
- Vous avez développé vos pitches de vente
- Vous connaissez la concurrence

Quoi faire & comment...?

Et produire des ventes en **PLUS** peine à décoller  
...Là je peux vous aider





parce que:

# POURQUOI NOTRE PROCESSUS

## salesgenerator

# PRODUIT PLUS

07



### On arrête le blablabla

Nous trions les prospects qui ont vraiment du potentiel

Nous arrivons à obtenir les noms et prénoms des vrais décideurs

Nous arrivons à savoir si nos produits ou services sont compatibles avec les besoins des prospects.



### On pose des questions qui font réfléchir

Nous savons poser des questions qui font réfléchir le décideur

Nous discutons des points stratégiques et financiers, afin d'obtenir le OK du décideur.

Nous organisons avec le décideur quels prochains pas fait du sens pour lui et comment poursuivre



### les influenceurs travaillent sur les solutions

Une fois qu'on a obtenu un OUI de principe du décideur.

Les influenceurs peuvent se concentrer sur leur coeur de métier.

Nous trouvons ensemble les meilleures solutions

Ce n'est plus les influenceurs qui doivent vendre à ma place



### On peut savoir si on fait affaire

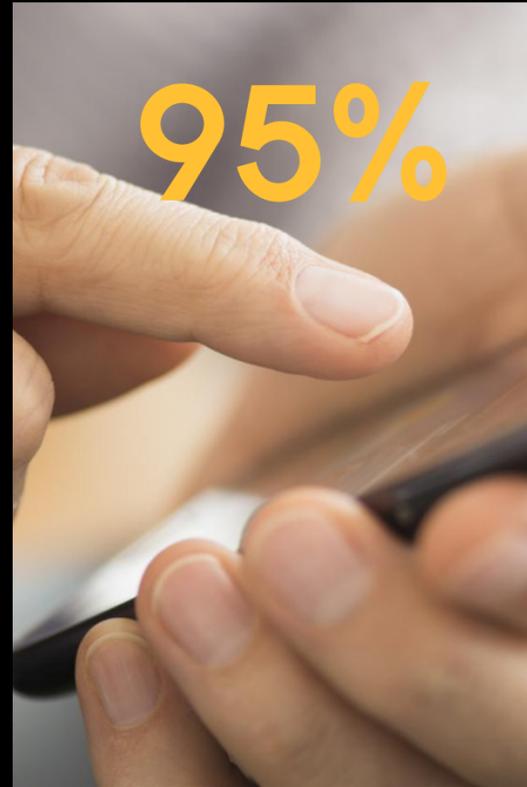
Nous fixons une date avec le décideur pour la discussion finale de l'offre ou proposition.

Nous travaillons avec les influenceurs sur l'offre, projet ou proposition.

Nous conduisons la discussion finale pour la conclusion

# TAUX DE RÉUSSITE

08



## Qualification

Nos scripts de qualification nous fournissent par téléphone toutes les informations nécessaires pour savoir si la cible est valable.

Taux de réussite 95% des appels, les informations sont livrées



## RDV décideur

Nos scripts de RDV, vous permettent de fixer des RDV avec de vrais décideurs

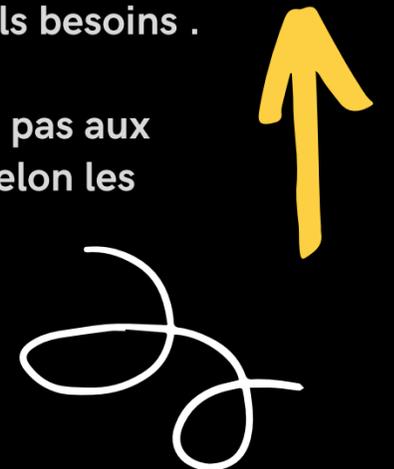
Taux de réussite 70% des appels ou le décideur est en ligne tourne en RDV



## 1er Entretien

Le fait de savoir poser les questions qui font réfléchir le décideur, nous permet de connaître ces réels besoins.

Taux de prochain pas aux environ de 50% selon les métiers



# DU PROCHAIN PAS



# A LA CONCLU- SION

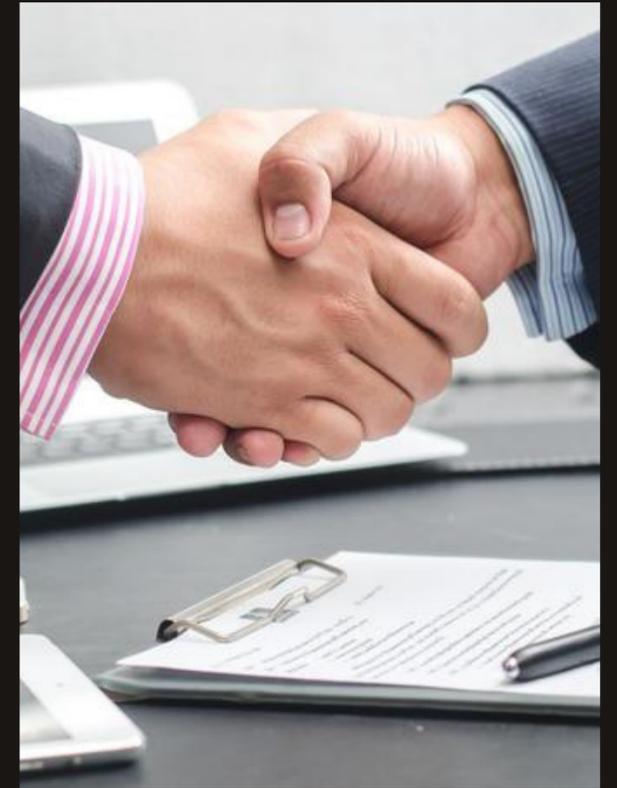
09



## L'offre

La discussion sur l'offre avec tous les décideurs et influenceurs est essentiel,

C'est votre ultime chance de faire un correctif ou un ajustement de prix si il y a des points de vue différents



## La conclusion

Il nous incombe de maîtriser la phase de conclusion. Trop souvent cette étape est floue ou mal dirigée

L'objectif est de s'assurer que tout est conforme pour signer. Ainsi 33% des offres sont sauvées du NON



## Prochain pas

Soulager les influenceurs, que ce n'est pas leur job de vendre en direction à votre place.

L'objectif pour les influenceurs c'est de se concentrer sur leur corps de métier et de trouver les meilleures solutions



# FAITES UN CALCUL RAPIDE



Imaginons que vous fassiez le même chiffre d'affaire que l'an passé, et pour la nouvelle année vous avez budgétisé 5% de plus.

Ici vous allez calculer le **PLUS** en dessus des 5% possible de produire



10

## QUESTION 1

INSCRIVEZ le volume CHF pour un client moyen par an. (peut importe si c'est en 1 commande ou 24 livraisons)

## RÉPONSE

CHF moyen/client

Exemple CHF 15'000

## QUESTION 2

NOTER combien de nouvelles acquisitions de prospects et clients à potentiel de développement pour l'année a venir

## RÉPONSE

A) nombre de prospects

B) nombre de clients dével.

Exemple 6 prospects à 10'000  
Exemple 6 clients dével. à 20'000

## QUESTION 3

NOTER ici le nombre de personne affectée à la mission de vendre plus  
y-c vous-même, si c'est le Boss

## RÉPONSE

A) nombre de personnes

Exemple 1 personne-

## CALCULEZ

MULTIPLIER le nombre de prospect + client dével. par le chiffre moyen et multiplier par le nombre de personne =

## RÉPONSE

CHF pour l'année en plus

Exemple = CHF 180'000.-

# COMBIEN ÇA COÛTE ?



## Calcul

Selon votre calcul = .....%  
Selon l'exemple = 2,75 %

## Budget à prévoir

Prévoyez un budget de 4 % du chiffre d'affaire réalisé en PLUS de vos objectifs. Sur le site indiqué ci-dessous vous découvrirez 3 exemples vécus dans des sociétés.

<https://www.yves-steinmann.ch/fonctionnement/investissement>

## Forfait

Le développement actif des ventes ce déroule sur 9 mois

### PRIX FORFAITAIRE SALESCAMP

Pour 1 personne = CHF 4'950.-  
Pour 2 personnes = CHF 8'700.-

*Ces tarifs sont hors TVA, payable en 5 mensualités de CH 990.-  
ou 1'740 CHF pour 2 personnes (soit CHF 870 / personne)*

*N'est pas la bonne question...*

*La bonne question c'est  
combien vous voulez gagner  
en PLUS sur 1 an ?*



# COMMENT ON TRAVAIL POUR PRODUIRE PLUS

12

## Mois 1

Nous qualifions les cibles, afin d'obtenir un réservoir de cibles prêt pour les RDV

Réussite 95%

## Mois 2

Nous fixons les RDV par tél. avec les vrais décideurs

Réussite 70%

## Mois 3

Nous travaillons le 1er entretien afin de faire réfléchir le décideur, et comment organiser le prochain pas

Réussite env. 50%

## Mois 4

Nous travaillons sur les offres à venir et les paramètres de conclusions

Réussite 66%  
*selon domaine*

## Mois 6

Bilan intermédiaire et corrections à tester.

## Production

Durant les intervalles des workshops vous êtes en production active chez vous.

Production 3 à 5 RDV nouveaux par semaine

## Mois 9

Bilan final Analyse des résultats et amélioration pour les 6 mois à venir

Durant cette période de 9 mois on travail ensemble, sur les objectifs à atteindre





# FAITES-VOUS PLAISIR AVEC UN PROCHAIN PAS.

*Je vous propose qu'on se fixe un RDV ou visio-call le temps d'un café me suffit pour savoir si notre processus produirait du chiffre en plus chez vous*



14

# MERCI ET À BIENTÔT



Soit via mobile 079 831 1854 ou  
[yves.steinmann@salesgenerator.ch](mailto:yves.steinmann@salesgenerator.ch)

